

› Innovationskraft und Vielfalt

Erfolgreiche Leistungsschau

Das Messe-Duo Swisstech und Prodex in Basel ging am Freitag, 21. November zu Ende. An den vier Messetagen haben sich 52 884 Branchenexperten und Interessierte aus Industrie, Wirtschaft und Hochschulen intensiv ausgetauscht. Die erstmalige Durchführung in der neuen Halle 1 (auf drei Ebenen) hat ihren Teil zum Erfolg beigetragen.

› Marianne Flury

Für die Entscheidungsfindung – sei es bei Investitionen oder im Einkauf – sind die beiden führenden Industriemessen Swisstech und Prodex offensichtlich die bedeutenden Informations-, Kommunikations- und Business-Plattformen. Zahlenmässig kann sich die Organisatorin, Exhibit & More AG, gesamthaft über ein leichtes Plus gegenüber der letzten Austragung vor zwei Jahren freuen. 554 Aussteller (560) zeigten auf der Swisstech den 23 532 Fachbesuchern (22 412) ihre Produkte und Dienstleistungen. Auf der Prodex waren es 325 Aussteller (315) und 29 352 Besucher (29 004). Mehr Aussteller, mehr Ausstellungsfläche, ein attraktives Rahmenprogramm mit Fachforen, Lunch-Talks und diversen Podiumsdiskussionen stellten einen Mehrwert für die zahlreichen Fachbesucher dar. Dass nicht nur die neue Halle und die meist ansprechend und grosszügig gestalteten Stände, sondern auch interessante

Gespräche und vielversprechende Kontakte für eine gute Stimmung sorgten, zeigen die Äusserungen verschiedener Aussteller.

Prozessoptimierung

«Wir hatten vier gute Tage an der Swisstech und konnten auch neue Kontakte knüpfen», zieht Roland Lais, Key Account Management, › Iscar Hartmetall AG in Frauenfeld, Bilanz. Iscar's grösste Stärke liegt in ihrem innovativen Design-Team. Die Kundschaft fordert dieses konstant mit Spezialaufträgen. Iscar initiiert die Entwicklung spezieller Werkzeuge für bestimmte Industriezweige und setzt alles dran, diese optimal beim Kunden einzusetzen. «Zu uns kommen Leute, die ihre Prozesse optimieren wollen: vom Rohteil bis zum Endprodukt – und in dieser Anwendungskette versuchen wir, das Beste herauszuholen, zu optimieren, damit der Kunde eine bessere Marge erzielt und schneller wird bei der Fertigung», erklärt Lais weiter.

«Wir haben einen guten Standplatz hier und hatten zahlreiche Besucher, darunter vielversprechende Kontakte», berichtet Dorothee Perriard, Marketing+Communication Specialist bei › Jesa SA. Das Unternehmen in Villars-sur-Glâne ist auf die Entwicklung und Herstellung individueller Lösungen mit Wälzlagern spezialisiert. «Mit unseren Produkten sind wir gut aufgestellt: einerseits können wir im Bereich Linearführungen qualitativ hochstehende Standardprodukte anbieten – diese sind sehr präzise, geräuscharm, mit optimiertem Reibmoment», erklärt Marcel Dubey. «Wer andererseits Spezialanfertigungen benötigt, dem können wir auf seine spezifischen Anforderungen angepasste Lösungen anbieten. Aktuell haben wir ca. 90% massgeschneiderte Produkte und 10% Standard. Hier auf dem Stand präsentieren wir speziell unsere neuen, zweireihigen Laufrollen für Linearführungen», ergänzt der Sales & Marketing Director.



Iscar Hartmetall AG, Frauenfeld, Roland Lais, Key Account Management.



Jesa SA, Villars-sur-Glâne, Dorothee Perriard und Marcel Dubey.